

B1.5.1 Le rendez-vous commercial

Der Geschäftstermin



Pour réussir un **rendez vous commercial**, il est important de bien préparer l'échange. D'abord, la phase de **découverte** sert à comprendre les besoins du **prospect** et à se différencier des concurrents. Ensuite, la **reformulation** permet de valider les points clés et de créer de la confiance. *Je suis content que* le client fournisse des informations utiles avant la rencontre. Enfin, on l'implique en définissant des conditions claires pour **travailler ensemble**.

*Um einen **Geschäftstermin** erfolgreich zu gestalten, ist es wichtig, den Austausch gut vorzubereiten. Zuerst dient die Phase der **Entdeckung** dazu, die Bedürfnisse des **potenziellen Kunden** zu verstehen und sich von den Wettbewerbern zu unterscheiden. Anschließend ermöglicht die **Zusammenfassung**, die Schlüsselpunkte zu bestätigen und Vertrauen aufzubauen. Ich freue mich, dass der Kunde vor dem Treffen nützliche Informationen liefert. Schließlich bezieht man ihn ein, indem man klare Bedingungen definiert, um **zusammenzuarbeiten**.*

1. Quel est l'objectif principal de la phase de découverte pendant un rendez vous commercial ?
 - a. Comprendre les besoins et les problèmes du prospect
 - b. Parler uniquement des produits de l'entreprise
 - c. Présenter tout de suite une offre avec un prix fixe
 - d. Signer le contrat avant la fin du rendez vous
2. Pourquoi la reformulation est elle importante dans un échange commercial ?
 - a. Elle remplace la préparation du rendez vous
 - b. Elle sert à changer de sujet pour gagner du temps
 - c. Elle permet de vérifier la compréhension et de renforcer la confiance
 - d. Elle évite de parler de la problématique du prospect

1-a 2-c